

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

## Opzet

*Lukt het niet om die belangrijke deal binnen te halen?*

*Net naast een belangrijke opdracht gegrepen?*

Misschien kunt u iets veranderen aan uw **persoonlijke stijl** en uw **overtuigingskracht**, of samen: uw **commerciële 'présence'**. Hoe u overkomt bij de klant is namelijk erg belangrijk: persoonlijke **uitstraling**, op een gevatte manier **aandacht** en **interesse** wekken (**AIDA...**), de juiste

**argumenten** op de juiste **manier** brengen, tijdig **aankoopsignalen herkennen**, handig omgaan met bezwaren en durven afsluiten... Het maakt allemaal een wereld van verschil.

In dit programma leert u eerst **nadenken** over de **positie** die u met uw product of dienst inneemt in de **opvatting van de klant/aankoper**.

U **analyseert** het ganse traject van het commercieel gesprek, van kennismaking, via verkenning en

presentatie, tot bezwaren en afsluiten, en gaat in elke fase na welke **technieken** beschikbaar zijn en hoe ze werken in uw voordeel.

U neemt afstand van product en gesprek, om u te concentreren op de **psychologie** achter **overtuigen**. *Lichaamstaal, gedrag en houding* als communicatieinstrumenten, het effect van *spiegelgedrag* en de impact van *empathie* en *projectief* gedrag in de verschillende fasen van het commercieel gesprek komen aan bod.

## Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

- U weet beter hoe u **toegevoegde waarde** kunt **creëren** en **zichtbaar maken** voor de Klant en uw werkgever
- U beheerst **de weg die leidt naar de JA** van de klant
- U heeft meer inzicht in de **psychologie** en **niet-verbale communicatie** van een persoonlijk commercieel gesprek

## Programma

### I De markt om u heen

verkoopstrategieën. Klantgericht verkopen? Win/win?  
U inleven in de zorgen van de /klantaankoper

### II Een verkoopgesprek praktisch doorlopen

de vijf fasen van een klantgericht verkoopsgesprek  
een goede methodiek van vragen. *SPIN*  
overtuigend argumenteren op basis van een sellogram  
de klant helpen beslissen  
omgaan met *neen, te duur, we hebben al iemand,...*

### III Verkoop eerst uzelf

communiceren met lichaamstaal: Mehravian, Leary  
een eerste en een laatste indruk die scoren  
het belang van positivisme. De weg naar *JA*  
assertiviteit: spelen met *empathie* en *projectie* in de omgang



## Is dit een programma voor u?

*Bent u een verkoper die wil (bij)leren hoe uw product of dienst nog succesvoller te verkopen dankzij uw persoonlijke uitstraling en de chemie met de klant? En/of bent u een verkoper die het lef heeft zich vragen te stellen over uw stijl en aanpak, en met goesting om daar wat mee te doen? Welkom!*

### Duur training

3 dagen

### Vereiste voorkennis

een elementaire kennis van verkoop- en marketingprocessen is een voordeel, maar hoeft niet

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.